

- 
- **Materia: Desarrollo Empresarial**
  - **Tema: Plan De Negocios.**
  - **Carrera: Lic. Medicina Veterinaria Y Zootecnia**
  - **Cuatrimestre: 6<sup>o</sup>**
  - **Alumno: Ornaldo Fabian San Martin San Martin**

# INTRODUCCIÓN

En el plan de negocio se estudia el entorno de la empresa, analizando y evaluando los posibles resultados si se logran los objetivos marcados en el proyecto. Para ello, es importante que el plan de negocio contenga en sus páginas las diversas variables que conforman sus objetivos y los recursos que serán necesarios dedicar a los mismos para iniciar su funcionamiento y para conseguir alcanzar esos objetivos.

**¿Que es un plan de negocios?** A través del contenido del plan de negocio, la compañía trata de evaluar las características de este proyecto para su posterior presentación. En el plan de negocios se estudia el entorno de la empresa, analizando y evaluando los posibles resultados si se logran los objetivos marcados en el proyecto. Para ello, es importante que el plan de negocio contenga en sus páginas las diversas variables que conforman sus objetivos y los recursos que serán necesarios dedicar a los mismos para iniciar su funcionamiento y para conseguir alcanzar esos objetivos.

Por lo tanto, este documento se redacta antes de la realización de una inversión o al comienzo de un negocio. Recoge los sucesivos pasos o etapas necesarios para su desarrollo y consecución de las metas definidas.

**¿Cual es el contenido de un plan de negocios?** Un plan de negocio es un documento que muestra por escrito, los objetivos de una empresa, su estructura, que estrategias va a seguir para lograr sus objetivos, que inversión es necesaria para poner en marcha el proyecto y cómo se solucionarán los problemas futuros de la empresa.

**-Estructura ideológica.** Incluye el nombre de la empresa, así como la misión, visión, valores y una descripción de las ventajas competitivas del negocio

**-Estructura del entorno.** Se fundamenta en un análisis de las fortalezas y debilidades de la empresa, así como del comportamiento del sector en el que se desarrolla, tendencias del mercado, competencia y clientes potenciales

**-Estructura mecánica.** Aquí se enlistan las estrategias de distribución, ventas, mercadotecnia y publicidad, es decir, qué acciones hay que ejecutar para lograr el éxito de la idea de negocios.

**-Estructura financiera.** Este punto es esencial pues pone a prueba –con base en cálculos y proyecciones de escenarios– la viabilidad de la idea, hablando en términos económicos, y si generará un margen de utilidad atractivo.

**-Recursos humanos.** Ayuda a definir cada uno de los puestos de trabajo que se deben cubrir y determina los derechos y obligaciones de cada uno de los miembros que integran la organización. No importa si estás arrancando tú solo, esto será tu base para asegurar el crecimiento de tu empresa.

**¿Quien es el encargado de realizar el plan de negocios?** El plan de negocios, es un documento que describe por escrito, un negocio que se pretende iniciar o que ya se ha iniciado. Generalmente, es formulado por empresarios, directivos, o por un emprendedor cuando tiene la intención de iniciar un negocio. En ese caso, se emplea internamente para la administración y planificación de la empresa. Debemos tener muy en cuenta la importancia de la esta herramienta y no escatimar tiempo y recursos para elaborar un plan de negocios atractivo.

**¿Que especialistas deben ayudar a realizar un plan de negocios?** todo emprendedor debe hacer este importante documento y participar en la elaboración de éste; así como también todos los miembros del equipo, sin importar el tamaño de éste. Es recomendable no contratar consultores o asesores para que lo hagan, pues tú, como emprendedor, deber conocer, creer e involucrarse con los procesos que implica hacer un plan de negocios. Una vez tomada la decisión de realizarlo, es aconsejable contratar a un especialista que ayude a desarrollar temas concretos como el análisis financiero o de sensibilidad; de estimación de demanda, diseño de productos, entre otros. Si conoces perfectamente en qué consiste tu negocio y qué es lo que esperas de él, será mucho más fácil de desarrollar

**¿En que beneficia realizar un plan de negocios?** Ayuda a clarificar y enfocar las metas y objetivos del negocio. Ayuda a coordinar los diferentes factores de un negocio que son necesarios para el éxito. Permite confrontar las ideas con la realidad porque la dinámica del plan fuerza a considerar todos los factores relevantes del negocio, sin olvidarse de ninguno

## **CONCLUSIÓN.**

Un buen plan de negocios debe de ser muy completo y de abarcar en totalidad todos los aspectos y los factores principales que conforman el proyecto a analizar, este también deberá estar correctamente organizado para su fácil y rápida consulta. De igual forma no debemos confundirlo con el plan de

marketing que suele ser un error muy frecuente a la hora de definir un plan de negocios. El plan de marketing es sólo uno de los aspectos del plan de negocios básicamente, el plan de negocios es el global del documento de planificación de la empresa sobre su funcionamiento en un periodo de tiempo o en un trabajo o servicio determinado. Mientras que el plan de marketing es una de las partes que componen el total, o plan de negocio